

Regulierung

MiFID II wird immer teurer

Bei der Umsetzung der MiFID-II-Richtlinie hängen deutsche Banken hinter dem Zeitplan her. Der Umsetzungsstatus liegt derzeit bei 48 Prozent und damit deutlich unter dem zu diesem Zeitpunkt angestrebten Sollwert von 75 Prozent. Das geht aus der fünften Auflage der Studie „MiFID-Readiness“ der PPI AG, Hamburg, hervor. Viele Kreditinstitute haben sich demnach zwischen September 2015 und Mai 2016 eine Umsetzungspause gegönnt und nach der Fristverschiebung im Februar 2016 erst einmal andere Projekte vorgezogen. Ein Großteil der zusätzlichen Zeit sei dadurch ungenutzt verstrichen. Gleichwohl gehen nach jetziger Planung alle Institute davon aus, bis zum offiziellen Start im Januar 2018 die Umstellung abgeschlossen zu haben.

Für die Umsetzung veranschlagen die 50 befragten Banken im Schnitt 693 Personentage. Diese Zahl wurde gegenüber 2016 (260) deutlich nach oben korrigiert. Entsprechend mussten auch die Projektkosten angepasst werden. Im September 2016 rechneten etwa drei Viertel der Geldhäuser mit Gesamtkosten von nicht mehr als einer halben Million Euro, Anfang 2017 glaubt nur noch jedes zweite Institut an diesen Kostenrahmen. Jede fünfte Bank, so die Studie, kann inzwischen nicht mehr einschätzen, wieviel Budget noch benötigt wird, um in weniger als einem Jahr alle Umsetzungen abzuschließen. 20 Prozent können die Gesamtkosten nicht beziffern, bei der letzten Befragung waren das nur acht Prozent.

Für 92 Prozent der Befragten sind zudem die Folgekosten zur Einhaltung der Richtlinie ein Problem. 66 Prozent sehen in den Vorgaben für Geeignetheitsberichte und Telefonprotokolle einen hohen bis sehr hohen Aufwand. Allerdings hat die Sorge um diesen Hauptkostentreiber im Vergleich zur

Vorbefragung abgenommen (75 Prozent). Auch die laufende Eignungsprüfung von empfohlenen Finanzprodukten wurde überschätzt, nur noch 42 Prozent sehen hier hohe Folgekosten, Ende 2016 waren es noch 57 Prozent. Mehr Banken rechnen dagegen mit hohen Kosten durch die Verpflichtung zur Erstellung anlassbezogener Reports (54 Prozent, zuvor 49 Prozent) und durch Auflagen bei der Einführung neuer Produkte (52 Prozent, zuvor 43 Prozent). Für 84 Prozent hat MiFID II eine kostenintensive Umstellung von Systemen und Prozessen zur Folge.

Die gute Nachricht aus Sicht der Branche: Die Vertriebskonzepte müssen vielleicht doch nicht komplett umgekrempelt werden. Rund drei Viertel der Banken und Sparkassen sind zwar davon überzeugt, dass die Vertriebskonzepte in der Branche nach Einführung von MiFID II nicht mehr dieselben sein werden wie zuvor. Vor einem Jahr hatten dem allerdings noch 90 Prozent zugestimmt. Einfluss haben wird MiFID II aus Sicht der Kreditinstitute insbesondere auf das Angebot alternativer Vertriebskanäle sowie von Produkten mit Festpreis. Viele rechnen mit Anpassungen ihrer Angebotsportfolios und werden zukünftig weniger komplexe Produkte, wie Optionsscheine oder Zertifikate, anbieten.

Dass die hohe personelle und finanzielle Belastung durch die MiFID-Umstellung einen positiven Zweck erreicht, daran glaubt nur eine Minderheit der Befragten. 60 Prozent der Banken und Sparkassen rechnen nicht damit, dass das Kundenschutzniveau erheblich gesteigert beziehungsweise das verlorengegangene Vertrauen der Kunden durch die Einführung von MiFID II zurückgewonnen werden kann. Aus Sicht der Branche hieße das: Außer Spesen nichts gewesen. **Red.**